

**EXPERTEN** // Für immer mehr Praxisinhaber ist es eine Herausforderung, einen Nachfolger für die eigene Praxis zu finden. Mit einer frühzeitigen Vorbereitung und klugen Investitionen lässt sich die Attraktivität und der Wert einer Praxis aber gezielt steigern. Erfahren Sie mehr über den Wandel des Marktes für Praxisverkäufe und die wichtigsten Faktoren für eine erfolgreiche Abgabe.

## PRAXISABGABE: MIT STRATEGISCHER UND LANGFRISTIGER VORBEREITUNG ZUM ERFOLG

Theresa Reuter, Michael Hage / Langen

Der Markt für Praxisverkäufe hat sich in den letzten zehn bis zwanzig Jahren grundlegend verändert. Auf immer mehr Praxisabgeber treffen immer weniger Praxisübernehmer, es werden deutlich mehr Praxen angeboten, als es Käufer gibt.

Hauptgrund: Die Babyboomer-Generation der Nachkriegsjahre geht in Rente. Wie gravierend die Entwicklung ist, zeigen unter anderem Prognosen der KZBV Rheinland-Pfalz.

*„Bereits jeder fünfte Zahnarzt zählt 60 Jahre und mehr. Um die altersbedingten Verluste vollständig aufzufangen, bräuchte es jährlich rund 250 neue Zahnärzte. Jedoch sind allenfalls für die Hälfte der ausscheidenden Zahnärzte Nachfolger zu erwarten. Zuletzt haben sich jährlich im Schnitt nur rund 120 Einsteiger gefunden.“*

Versorgungsatlas Rheinland-Pfalz

Ein weiterer Trend, der den Verkauf einer Zahnarztpraxis erschwert: Die Anzahl der Vertragszahnärzte – und damit die Anzahl der Praxen – geht seit Jahren kontinuierlich zurück. Denn immer mehr Zahnärzte arbeiten als Angestellte, zu-

gleich nehmen Berufsausübungsgemeinschaften zu. Der Trend bei der Praxisgründung geht eindeutig zu größeren Praxen, klassische Einbehandlerpraxen haben es bei der Suche nach einem Käufer besonders schwer.

### **Eine erfolgreiche Praxisabgabe muss aktiv gestaltet werden**

Daraus folgt für die heutigen Zahnärzte der Babyboomer-Generation vor allem eines: Wenn sie ihr Lebenswerk erfolgreich an einen Nachfolger übergeben möchten, dann müssen sie jetzt anfangen, den Verkauf und die Übergabe aktiv vorzubereiten. Unterstützung für diesen komplexen Prozess finden Praxisabgeber bei den Beratern des dentalen Fachhandels. Denn die Fachleute kennen nicht nur die Praxen und den lokalen Markt sehr genau, sondern bringen auch langjährige Erfahrung bei der Gestaltung erfolgreicher Übergaben mit und können über die Depots auf enge Kontakte zu Assistenten und anderen potenziellen Übernehmern zugreifen.

### **Zielgerichtete Optimierung der eigenen Praxis – Aber was suchen heutige Übernehmer eigentlich?**

Die Vorbereitung auf die Übergabe sollte möglichst früh, also bestenfalls zehn Jahre vor dem Abgabetermin, beginnen. Ein wichtiger erster Schritt ist es, zu überlegen, was die Anforderungen und Erwartungen heutiger Übernehmer sind.

Zahnärzte, die keine Neugründung anstreben, sondern eine Praxis zur Übernahme suchen, möchten in der Regel schnell loslegen. Sie wünschen sich häufig eine Praxis, in der sie direkt anfangen können zu arbeiten, zumindest aber ein Objekt in gutem Zustand, mit attraktivem Patientenstamm und Zahlen, die eine gute Perspektive belegen. Für einen reibungslosen Start erwartet ein Nachfolger zudem eine transparente und eindeutige Kommunikation des Vorbesitzers. Dazu gehören sowohl verbindliche Ansagen über das Timing der Übergabe als auch eine neutrale Haltung zu den Plänen und Ideen des Nachfolgers.

Hartes Kriterium bei der Auswahl eines Übernahmeobjekts ist für die meisten jungen Zahnärzte die Anzahl der Behandlungszimmer. Für Inhaber kleiner Praxen ist es deshalb besonders relevant, sich frühzeitig mit der Frage auseinanderzusetzen, ob ein Umzug in größere Räumlichkeiten für einen erfolgreichen Verkauf notwendig ist. Auch bei der Größe des Hygieneraums werden Übernehmer keine Kompromisse machen – die aktuellen rechtlichen Vorschriften geben den Rahmen vor.

Welche Stärken und welche Schwächen die eigene Praxis in den Augen der neuen Generation Zahnärzte hat, ist für langjährige Inhaber nicht immer leicht zu erkennen. Die Berater des Dentalfachhandels bringen durch ihre Expertise viel Know-how ein und können im Beratungsgespräch gezielt auf Potenziale hinweisen, wie der Wert der Praxis für junge Zahnärzte gesteigert werden kann.

### Praxiswertsteigerung strategisch angehen

Neben den grundlegenden Rahmenbedingungen einer Praxis, wie Größe, Grundriss und Lage, gibt es eine Reihe von anderen Faktoren, mit denen der Praxiswert gesteigert werden kann. Besonders wichtig sind dabei drei Aspekte:

- **Zeitgemäße Behandlungsmethoden**  
In der Regel haben Übernehmer kein Interesse, eine Praxis grundlegend zu modernisieren. Dazu kommt: Das Leistungsspektrum und die Ausstattung der Praxis wirken sich maßgeblich auf die Qualität des Patientenstamms aus.
- **Effiziente Prozesse**  
Gute Mitarbeiter sind das knappste Gut am Markt. Optimierte Abläufe und digitale Prozesse, etwa in der Hygiene, sorgen nicht nur für Zeitersparnisse, sondern auch für zufriedenerer Mitarbeiter – beides Faktoren, auf die junge Praxisgründer sehr großen Wert legen.
- **Gesamtbild der Praxis**  
Die subjektive Wirkung ist enorm wichtig. Wie modern die Praxis wirkt, ob man sich auf Anrieb wohlfühlt und welchen grundsätzlichen Eindruck sie vermittelt, prägt nicht nur die Patienten, sondern auch die Kaufinteressenten.



© MATTHIAS BUEHNER – stock.adobe.com

Bei der Abwägung der Optionen zur Praxiswertsteigerung unterstützt der Fachhandel, zum Beispiel durch einen gemeinsamen Check der Zukunftsfähigkeit und der Modernisierungspotenziale. Auch bei Überlegungen zur Vergrößerung oder zum Umzug sind Praxisinhaber und Praxisabgeber mit der professionellen Unterstützung des Fachhandels gut beraten.

### Praxisübergabe aktiv gestalten

Grundsätzlich gibt es zwei klassische Übergabeformen: Bei einer sogenannten kalten Übergabe wird die Praxis zum Beispiel über eine Objektdatenbank zum Kauf angeboten. Der neue Inhaber übernimmt die Praxis zu einem festgelegten Termin komplett. Eine neue Art von Käufern sind hier die sogenannten Dental Service Organisations (DSO)–Großunternehmen, die zumeist Praxisketten betreiben und als Käufer von Zahnarztpraxen auch in Deutschland auf dem Markt aktiv sind.

Unter einer warmen Übergabe versteht man dagegen eine Praxisübergabe, bei der der Abgeber und der Übernehmer noch eine Weile zusammenarbeiten. Dabei kann der Übernehmer bereits in einem Angestelltenverhältnis in der Praxis arbeiten oder die Praxis wird zu einem Stichtag übernommen und der Abgeber wird danach eingestellt. Verschiedene Szenarien sind dabei möglich.

### Fazit: Beginnen Sie frühzeitig mit der Planung der Praxisübergabe

Der Übergang in den Ruhestand und die Übergabe des eigenen Lebenswerks an einen Nachfolger erfordert eine kluge Vorbereitung. Diese wichtige Veränderung einfach „auf sich zukommen zu lassen“ ist keine Option, vor allem nicht, wenn der Verkaufserlös für die Gestaltung des Lebensabends eingeplant ist. Wer dagegen frühzeitig die professionelle Unterstützung durch ein Depot in Anspruch nimmt, profitiert doppelt: Die spezialisierten Abgeberberater des Fachhandels unterstützen kompetent und helfen, bei der Praxiswertsteigerung richtige Prioritäten zu setzen. Zudem verfügen sie über ein starkes Netzwerk in der Generation zukünftiger Praxisinhaber.

#### HENRY SCHEIN DENTAL DEUTSCHLAND GMBH

Monzastraße 2a  
63225 Langen  
Tel.: 0800 1400044  
info@henryschein.de  
www.henryschein-dental.de